



# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

二手车经销商企业运作要点揭秘









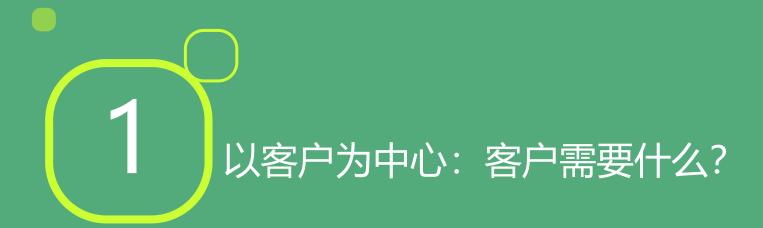
廖衍邦 广东迈卡易二手车 董事长兼 首席执行官







- 1 | 以客户为中心
- 2 | 以奋斗者为本
- 3 | 长期艰苦奋斗







#### > 客户需要什么

- 产品
  - 你买回来的车,是近期买方市场的需求么? ——库存定位
  - 进你店的客户,想要买什么车?——品牌定位
  - 你的团队,能买什么车,能卖什么车?——团队定位
- 质量
  - 车龄:区域市场说了算。——因地制宜
  - 整备:档次就是需求。——点到为止
  - 基准: 事故车 NO! 水浸车 NO! 故障车 NO! ——不作不死
- 服务
  - 专业:产品你都不懂,能跟你买么?要买也要最便宜。——价值体现
  - 简练:别太折腾,节奏拖沓了,成交率就下降。——设计水准
  - 形象:信任的背后是品牌,是团队形象。——不卑不亢

2 以奋斗者为本:你有一个什么样的团队?





#### > 你有一个什么样的团队

- 文化
  - 李云龙说过:一个军队,必须有一个军魂。——价值观基础 & 运营基石
  - 你吃川菜,他要烤串,我爱粤菜,怎么也凑不到一桌。——不二法则
  - 你要告诉员工,谁是好孩子,谁是坏孩子。——价值观贯彻
- 选才
  - 三思而后选,没想清楚用什么人,别胡乱引狼入室。——人才标准
  - 江山易改本性难移,别自欺欺人。——招聘原则
  - 宁要听话的笨孩子,不要聪明的坏孩子。——管理成本
- 用人
  - 敢于授权, 你是梅西, 阿根廷也干不过冰岛。——团队的力量
  - 敢于授权,你不让久巴上场,咋知道他能踢得这么好? ——人才的培养
  - 敢于授权, 你不敢90分钟当45分钟打, 墨西哥是赢不了德国的。——打法的检验

3 长期艰苦奋斗:未来是性感的,此刻是 骨感的





#### > 未来是性感的, 此刻是骨感的

- 长期
  - 二手车经销商没有前途,你同意么?——信仰的力量
  - 重见光明之前,咱们要穿越一条幽黑的隧道……——理性的预期
  - 不要死在黎明来临之前,也不能天亮了才筹划出发。——预见的魄力
- 艰苦
  - 活着最重要! ——手, 要成本控制
  - 舍得,有舍,才有得。——脑,要果敢转型
  - 放下脸,弯低腰,鼓起勇气迎接新机遇。——心,要重新出发
- 奋斗
  - 选错了事情,做得再对也是错。——产品定位
  - 细节决定命运。——回归前线
  - 百舸争流,奋楫者先。——带头划桨





# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

欢迎交流! 186-6488-6388

